

## ANÁLISE DAS PUBLICAÇÕES NACIONAIS SOBRE ESTUDOS EM RELACIONAMENTOS INTERORGANIZACIONAIS 2004-2009

### Juliano Nunes Alves

Mestrado em Administração pela Universidade Federal de Santa Maria  
Professor Parcial da Universidade de Cruz Alta  
[admjuliano@yahoo.com.br](mailto:admjuliano@yahoo.com.br) (Brasil)

### Breno Augusto Diniz Pereira

Doutorado em Administração pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul  
Professor Adjunto da Universidade Federal de Santa Maria  
[admjuliano@yahoo.com.br](mailto:admjuliano@yahoo.com.br) (Brasil)

### RESUMO

Os relacionamentos interorganizacionais tem como pressuposto permitir aos agentes econômicos responderem, de forma mais eficaz, aos desafios impostos pela crescente compreensão da complexidade. O presente trabalho tem o objetivo de aprofundar o conhecimento e oferecer uma compreensão mais sistêmica sobre o tema no que tange à produção científica sobre relacionamentos interorganizacionais no Brasil. Dessa forma, identificou-se através de diversos tipos de relacionamentos interorganizacionais (redes, clusters, *joint ventures* e alianças) o que tem sido publicado nos últimos anos nos periódicos nacionais (295 periódicos). Pode-se constatar que apesar dos avanços sobre o tema e da quantidade de trabalhos publicados, os resultados dos estudos apontam para um entendimento ainda incipiente sobre o assunto. Grande parte dos estudos está concentrada no entendimento e nos benefícios da participação inicial das organizações parceiras no processo de cooperação. Poucos estudos dão um maior enfoque sobre os processos de gestão, governança e consolidação dos relacionamentos interorganizacionais. Observou-se ainda a necessidade de estudos longitudinais que enfoquem tanto as organizações participantes quanto a instituição criada, no caso das redes e *joint ventures*.

**Palavras-chave:** Relacionamentos interorganizacionais; Redes; alianças; *Clusters*; Redes sociais; Estado da arte.

## 1 INTRODUÇÃO

As relações interorganizacionais dizem respeito à interação entre organizações tendo a prerrogativa de criar valor para as empresas que se comprometem a participar. Uma rede pode ser definida como “uma cadeia interligada e inter-relacionada de conceitos e relações” (Masteralexis, Barr & Hums, 2009, p. 507). Para Barringer e Harrison (2000) as empresas percebem a oportunidade através das redes de negócios de criar laços com outras empresas como atrativo. Essa percepção está baseada na crença de que um esforço combinado na forma cooperativa irá aumentar as possibilidades de alcançar os resultados desejados. Uma variedade de termos é utilizada na apresentação dos relacionamentos interorganizacionais, por exemplo: redes, *joint ventures*, alianças estratégicas, cooperação.

O conhecimento existente na literatura científica que abrange o conceito de *Inter-Organizational Relationships* (IOR) é extenso (Provan, Fish & Sydow, 2007). Os relacionamentos interorganizacionais são predominantemente criados quando duas ou mais organizações colaboram umas com as outras como resposta a uma ameaça de desenvolvimento no seu ambiente ou, uma grande oportunidade se apresenta para elas (Child & Faulkner, 1998). Espera-se que essas interações através dos relacionamentos interorganizacionais permitam o compartilhamento de recursos entre as organizações envolvidas, o que resultará em vantagens competitivas mais sustentáveis para elas (Ring & Van de Ven, 1994). Com essa visão, percebe-se o princípio sistêmico da teoria da complexidade, o qual passou a fazer parte das organizações a partir da evolução dos conceitos da Teoria das Organizações. Isso possibilitou pensar as sociedades como sistemas que, de acordo com Robbins (2002, p.498), são “um conjunto de partes inter-relacionadas e interdependentes dispostas de uma maneira que produz um todo unificado” (Brecailo, 2007). Dessa forma, os relacionamentos interorganizacionais, apresentam-se como algo potencialmente maior que as partes isoladamente, pois, a sinergia delas faz surgir qualidades que não existiam anteriormente, como o poder de barganha, e a representatividade social e econômica dos atores envolvidos. Por outro lado, a rede, com sua estrutura, regimentos e códigos de ética inibe as potencialidades existentes nas empresas, fazendo com que as capacidades empreendedoras sejam contidas (Pereira, 2005).

Atualmente a gestão das redes levanta novas questões. Evidências sugerem que as diferenças sistemáticas na capacidade das empresas da rede afetam o seu desempenho, ou seja, a diferença dos vários tipos de competências existentes nos relacionamentos, como por exemplo, as competências em

relação a conhecimentos de mercado, tecnológico, e gestão do conhecimento (Lyles, 1988; Simonin, 1999). Torna-se importante aprofundar, portanto, a compreensão de qual é o melhor modelo de gestão para as redes interorganizacionais e como as empresas podem nessa forma organizacional desenvolver novas capacidades.

Apesar da significativa relevância desse tema de estudo para as organizações atuais, cada teoria busca analisar a formação de relacionamentos interorganizacionais sob a sua própria ótica, produzindo explicações distintas sobre como, onde, quando e por que as organizações se engajam em processos cooperativos interorganizacionais (Alter & Hage, 1993; Auster, 1994; Sydow, 1997). Desta forma, a discussão sobre diferentes abordagens, apesar de constituir um avanço para o aprofundamento do tema fragmenta o entendimento de todo o processo.

Partindo do exposto, o desafio do presente trabalho é o de buscar um aprofundamento e oferecer uma visão analítica sobre o tema referente à produção dos trabalhos publicados nos periódicos em Administração no Brasil, nos últimos anos. Assim, busca-se compreender os resultados percorridos, os avanços atingidos, as possíveis lacunas e expor propostas de futuros trabalhos sobre o tema e com isso contribuir para nortear a produção de novas publicações e demonstrar bases já abordadas no contexto brasileiro no período estudado. Além disso, o presente estudo poderá ser uma ferramenta para auxiliar nos estudos sobre gestão e desenvolvimento dos relacionamentos interorganizacionais, por abordar as questões relacionadas ao que foi feito sobre formação dos relacionamentos e os estudos iniciais sobre gestão.

## 2 TEORIAS RELACIONADAS ÀS REDES INTERORGANIZACIONAIS

A formação de alianças estratégicas foi estudada em um número significativo de perspectivas teóricas. Uma visão geral dessas perspectivas apresentada no Quadro 1.

**Quadro 1. Antecedentes da Formação de Redes**

<b>Campo da Teoria</b>	<b>Antecedentes da Formação de Redes</b>
Economia Industrial	custos de gastos de fabricação, tais como economias de especialização e experiência, economias da escala, ou economias do espaço
Aproximações históricas e evolucionárias	tecnologia, custos relacionados e problemas da aprendizagem
Economia organizacional	custo de governança determinado pelo especificidade do recurso, pela incerteza, pela frequência, pelo controle, e pelo risco
Perspectiva organizacional	grau de diferenciação entre unidades, complementaridade das

	unidades, interdependência, número das unidades a serem coordenadas, complexidade de atividades interdependentes, assimetria dos recursos controlados, e flexibilidade
Análise da negociação	estrutura dos jogos e do processo da negociação
Visão da dependência do recurso	tipos de dependência, de largura do relacionamento, e de tipo de interdependência
Visão Neo-institucional	legitimação e <i>embeddedness</i> (imbricamento) institucional
Sociologia Organizacional	<i>embeddedness</i> social e cultural
Estudos Marxistas	dominância da classe
Teoria Social da Rede	a rede posiciona a equivalência estrutural, e a estrutura da rede
Estratégia e Gerência Geral	características da posição e da competência
Marketing industrial	troca e dinâmica nas redes, e empreendimentos sociais
Política econômica e lei econômica	relação externa
Ecologia da População	Eficácia e eficiência econômica, e legitimação

Fonte: Keil, Thomas (2000, p.3) - *Strategic Alliances – a review of the state of the art*

Segundo Keil (2000), no nível da indústria, o grau de competição e o estágio do desenvolvimento do mercado e da tecnologia são discutidos como fatores de influência para a formação dos relacionamentos. No nível da empresa um número maior dos fatores foi estudado como, por exemplo: o tamanho da firma, a idade, a posição do competidor, a diversidade do produto, os recursos financeiros, e do *embeddedness* ou imersão da rede (Lima, 2007). Além disso, os estudos em organizações empresariais têm focalizado a identificação de alguns incentivos para as empresas entrarem em relacionamentos cooperativos interorganizacionais (Harrigan & Newman, 1990). Busca-se também examinar quais tipos de organizações entram em quais tipos de relacionamentos cooperativos e por quais razões (Ghemawat, Porter & Rawlinson, 1986; Porter & Fuller, 1986). Esses estudos têm definido que os custos e os benefícios de um relacionamento cooperativo são primeiramente estratégicos e tecnológicos, e a cooperação se materializa quando os benefícios excedem os custos (Harrigan, 1985).

Outras escolas têm observado atributos organizacionais, como: tamanho, idade, posição competitiva, diversidade de produtos e recursos financeiros, como fatores importantes que influenciam a sua formalização (Powell & Brantley, 1992). Apesar dessas linhas de pesquisas apresentarem um avanço para o tema em questão, a fragmentação desses estudos traz explicações diferentes sobre o mesmo fenômeno, não levando a sua melhor compreensão.

## 2.1 Vantagens para a Formação de Redes Interorganizacionais

Um relacionamento interorganizacional eficaz é aquele capaz de alcançar os resultados desejados com sucesso (Pesãmaa, 2007), possibilitando às empresas envolvidas se beneficiarem de múltiplas vantagens.

De acordo com Verschoore (2003, p. 43-49), os benefícios das empresas ao entrarem na rede são:

- a) poder de mercado: ampliando o potencial de barganha das organizações;
- b) provisão de serviços: oferta de serviços especializados através da rede;
- c) dispersão dos riscos: a divisão dos riscos ocorre devido às áreas compartilhadas pelos integrantes da rede;
- d) especialização flexível: a organização em rede possibilita as empresas a especialização em suas atividades-chave, deixando ao encargo da própria rede as demais atividades;
- e) aprendizagem coletiva: permite que as empresas da rede tenham uma nova perspectiva de resolução de problemas, novos métodos, entre outros;
- f) redução de custos: os custos podem diminuir em função de economias de escala que as empresas podem conseguir através das redes (custos de transação, informação, etc.);
- g) complementaridade de ativos: as empresas conseguem obter recursos não disponíveis internamente através da disposição em rede, combiná-los para atingir seus objetivos;
- h) inovação e desenvolvimento tecnológico: estes dois elementos-chave podem ser mais facilmente obtidos através da disposição em rede, através do envolvimento entre empresas que possuem diferentes conhecimentos;
- i) acúmulo de confiança e capital social: o auxílio mútuo pode fazer com que surja o capital social e a confiança, necessários para que a cooperação possa se solidificar;
- j) limitação do oportunismo: através dos mecanismos de pressão social que podem fazer com que o oportunismo diminua na rede e pelas vantagens exclusivas geradas para os indivíduos que estão na rede.

Em termos estratégicos, a escolha de uma empresa consiste em aceitar a dicotomia entre utilizar recursos e capacidades existentes ou explorar novas oportunidades (March, 1991). A utilização é interessante para o aumento da produtividade e da eficiência do emprego de capital e dos ativos. Isso é feito por meio da padronização, da sistemática redução dos custos, do aperfeiçoamento das

tecnologias existentes, do desenvolvimento de habilidades e de capacidades organizacionais (Koza & Lewin, 1998). A exploração dos conhecimentos, por outro lado, é associada à descoberta de novas oportunidades para a criação de retornos elevados, criação de novas capacidades e investimentos em empresas com capacidade de absorção.

Segundo Lawrence, Wickins e Philips (1997) através dos relacionamentos interorganizacionais uma empresa individualmente consegue melhorar a sua imagem, reputação e legitimidade. Dessa forma, os relacionamentos interorganizacionais proporcionam, a oportunidade para essa empresa atingir novos mercados. Parece que a inclusão de uma empresa em uma rede interorganizacional é alimentada pela perspectiva de que uma organização pode aliviar uma série de custos operacionais como, por exemplo, as despesas de marketing e comunicação (Lamb, Hair & McDaniel, 2008). Outros autores demonstram que através dos relacionamentos interorganizacionais pode ser reduzido os riscos individuais (Wildeman, 1998), possibilitando ainda maiores perspectivas de obtenção de financiamento de fontes externas. Simultaneamente, espera-se o benefício do compartilhamento de recursos e de tecnologias entre os membros da rede (Babiak, 2007).

Esses motivos, de acordo com Kasa (1999), dependem ou refletem as diferenças entre os objetivos estratégicos das empresas, sua posição no mercado, ações atuais ou possíveis frente a outras empresas. Rowley et al. (2000) argumentam que, para compreender como as organizações podem conseguir vantagens competitivas através dos relacionamentos interorganizacionais, é necessário considerar as condições sobre as quais as organizações melhor processam benefícios distintos de diferentes vínculos. Por outro lado, Pereira (2005, p. 53), aborda que “(...) o paradigma vigente retrata a cooperação em rede como a melhor (única) maneira das organizações obterem vantagens competitivas sustentáveis (...)”.

## **2.2 Desvantagens do para o Ingresso em Redes Interorganizacionais**

Uma desvantagem de estar em um relacionamento interorganizacional envolve os compromissos requeridos de ser uma integrante, ou seja, não se pode prever quem está envolvido no relacionamento, devido ao fato de que existirão integrantes que simplesmente participam das reuniões e integrantes com um papel ativo dentro da rede (Adler & Kwon, 2002). Uma consideração a respeito desse comportamento está relacionado no fato de que a participação acontece em alguns casos de

forma inesperada ou por uma oportunidade. Muitas empresas, pela falta de experiência em cooperar ou por não ter tempo, acabam não se comprometendo com os demais integrantes (Pesämma, 2007).

Outra desvantagem para ingressar em redes interorganizacionais está na dificuldade de se avaliar e estimar os custos e esforços envolvidos na participação de um relacionamento interorganizacional (Park & Russo, 1996). Dessa forma, muitas vezes as redes acabam fracassando pela falta de definição dos objetivos específicos. Muitas vezes, isso ocorre pelo fato de que as próprias empresas que ingressam nos relacionamentos não conseguem avaliar seu posicionamento no mercado e também o posicionamento desejado dentro do relacionamento interorganizacional. Como consequência, é provável que não consiga estimar o custo/benefício de ingressar em um relacionamento interorganizacional. Além disso, muitos desses esforços são inicialmente difíceis de avaliar, pois os benefícios só podem surgir dentro de cinco a dez anos (Park, Chen & Gallagher, 2002; Pesämma, 2007).

Nos relacionamentos interorganizacionais outra desvantagem está na frequência com que algumas normas que regem os relacionamentos são violados (Edelman, Bresnen, Newell, Scarbrough & Swan, 2004). Isso é particularmente evidenciado quando um parceiro se recusa a seguir certos princípios que regem a relação. Alguns estudos (Edelman, Bresnen, Newell, Scarbrough & Swan, 2004 e Edelman et al., 2004), descobriram que muitas empresas que acreditaram no princípio da reciprocidade (ou seja, dar e receber), em combinação com a confiança, acabaram tomando um comportamento defensivo no momento que os seus princípios individuais foram violados.

A falta de flexibilidade nos relacionamentos em alguns casos é considerado como uma desvantagem, principalmente pela dificuldade que algumas empresas tem ao ingressarem em uma rede. Isso ocorre devido às relações de lealdade e dependência existente em determinados grupos da rede pré-existent (Portes, 1988).

### **2.3 Outros Estudos sobre o Tema**

Alguns autores já se ocuparam do tema de redes e dos objetos investigados. Oliver e Ebers (1998) analisaram artigos de três importantes revistas americanas no período de 1980 a 1996 e verificaram que por trás da diversidade de objetos de investigação e pontos de partida existiam quatro grandes trilhas de pesquisas: as redes sociais; o poder e o controle; os aspectos institucionais e as estratégias de clusters. O trabalho listou 17 abordagens teóricas encontradas em 158 artigos, mas não discutiu a questão do objeto de investigação. Giglio e Kwasnicka (2005) analisaram a tendência do uso



de teorias numa amostra de artigos brasileiros e internacionais, concluindo que predominam dois paradigmas: O paradigma econômico, com objetos de estudo focados nas decisões e resultados econômicos e o paradigma social, com objetos de estudo nas relações sociais de toda ordem.

Alguns autores já se ocuparam do tema de redes e principalmente com reflexões sobre o que foi produzido sobre o tema dentre eles o clássico e reconhecido trabalho de Oliver e Ebers (1998) que analisaram artigos de três importantes revistas americanas no período de 1980 a 1996. No contexto brasileiro alguns estudos buscaram por meio de revisões bibliográficas identificar as convergências sobre redes (Giglio e Kwasnicka, 2005; Aguiar, 2007; Gomes e Gomes, 2007; Begnis, Pedrozo e Estivalet, 2008). Todos eles concluíram que os trabalhos publicados no Brasil em grande parte utilizam teorias sem nenhuma reflexão sobre sua capacidade de explicar o fenômeno. Mais recentemente os estudos de Balestrin, Verschoore e Reyes Junior (2010) buscaram evidenciar às características do campo de estudos sobre redes de cooperação interorganizacionais no Brasil; e Andrichi, Hoffmann e Andrade (2011) mensurando a produção de pesquisas de redes entre os períodos de 2000 e 2005, através do produto final das pesquisas – as publicações científicas. Todavia esses estudos apresentam um panorama do que foi publicado apresentando o volume de produção bem como focos de pesquisas já realizadas e não de reflexões sobre tendências de possíveis estudos o que propõe-se no presente estudo.

### 3 MÉTODO DE TRABALHO

O método utilizado para o desenvolvimento deste trabalho foi a pesquisa bibliográfica. O objetivo central é proporcionar maior familiaridade com o problema, aprimorando as concepções já existentes. Trata-se de uma pesquisa teórica quanto a sua natureza e bibliográfica quanto aos procedimentos analíticos. Consiste basicamente em identificar em periódicos nacionais o estágio em que se encontram os estudos sobre redes interorganizacionais, englobando alianças, redes de cooperação, *joint ventures*, entre outros tipos de cooperação, bem como, apresentar bibliometricamente, no decorrer dos últimos seis anos, o quanto evoluiu a procura por esse tema e seus principais pesquisadores.

No entanto, é necessário destacar que o método da pesquisa bibliográfica, assim como todo método de pesquisa, apresenta a limitação decorrente da amplitude e da qualidade das fontes de



consulta. Neste artigo, essa limitação também decorre da escolha da base de consulta, restrita apenas a periódicos nacionais (295 periódicos no total); porém, reconhecidamente importantes como veículo de divulgação dos avanços acadêmicos na área da Administração no Brasil. É importante salientar que o presente estudo não tem o objetivo de esgotar o tema, mas de servir como referência para estudos futuros sobre ele.

Para este trabalho, foram selecionados todos os artigos publicados nos periódicos nacionais (51 periódicos continham o tema pesquisado) do Qualis da Capes na área de Administração, Contabilidade e Turismo – no período compreendido entre 2004 e 2009 – sobre relacionamentos interorganizacionais, totalizando 195 artigos. Foram considerados os artigos publicados nas seguintes revistas: Alcance; Análise; Brazilian Administration Review (BAR); Base; Cadernos EBAPE; Ciências Sociais em Perspectiva; Ciências Sociais Unisinos; Comportamento Organizacional e Gestão; Contextus; Custos e Agronegócio; Desenharia; E & G - Economia e Gestão; Economia Global e Gestão; Estudos Econômicos; FACEF Pesquisa; Gest. Prod.; Gestão e Regionalidade; GESTÃO.Org.; O&S - Organização e Sociedade; Organizações Rurais e Agroindustriais; Perspectivas Contemporâneas; Perspectivas em Ciência da Informação; Pesquisa & Debate; Produção; Produção Online; Qualitas; RAC; RAC-E; RAE; RAE-E; RAI; RAM; RAP; RAUSP; Revista de Desenvolvimento Econômico (RDE); Revista Eletronica de Administração (REAd); Redes; Revista de Gestão (REGE); Rev. Ciênc. Admin; Revista Brasileira de Gestão de Negócios (RBGN); Revista Contemporânea de Contabilidade; Revista de Administração - FEAD Minas; Revista de Administração da UNIMEP; Revista de Ciências da Administração; Revista de Economia Contemporânea; Revista de Economia e Agronegócio; Revista de Gestão da Tecnologia e Sistemas de Informação; Revista de Gestão Industrial; Revista de Negócios; Revista Portuguesa e Brasileira de Gestão; Revista UNIFOR.

A escolha tanto do período quanto dos periódicos foi intencional. O Qualis Capes é o ranking relevante na área acadêmica de Administração no Brasil, agrupando o maior número de pesquisas recentes na área, principalmente as realizadas nos principais centros de estudo do país. O período escolhido entre 2004 e 2009 permitiu aos pesquisadores a consulta dos artigos em banco de dados e no portal de periódicos Capes.

Visando a atender ao objetivo de pesquisa – qual seja, analisar a ocorrência e a evolução das investigações relativas aos estudos sobre relacionamentos interorganizacionais – foram utilizados como critério de avaliação para cada um dos artigos presentes na população extraída os seguintes itens: a quantidade de publicações/ano sobre o tema, as abordagens mais utilizadas, a classificação no *qualis* ao longo dos anos, os periódicos, o local do país onde se encontra os principais pesquisadores, as

teorias mais utilizadas, os autores e os principais resultados ao longo do período estudado. Esses critérios foram baseados a partir de estudos como o de Meirelles & Hoppen (2005); Rossoni, Ferreira & Hocayen-da-Silva (2006); Cardoso, Pereira & Guerreiro (2007); Melo & Andreassi (2010).

O total de artigos selecionados foi dividido igualmente entre os autores para codificação e análise. Todos os artigos encontrados foram analisados conjuntamente por ambos os autores, de forma a permitir equalização de procedimentos e minimizar possíveis diferenças de percepção.

A partir desse momento procedeu-se a codificação e a análise de cada artigo, de acordo com os atributos apresentados anteriormente. Para isso, em um primeiro momento, os artigos foram classificados pela avaliação no qualis. Em seguida, todos os artigos foram categorizados, por ano, segundo a sua classificação (A1, A2, B1, B2, B3, B4 e B5).

Para a obtenção do conjunto de informações e de artigos, foi realizada, na sequência, a tabulação dos dados e a leitura de todos os artigos de modo a identificar os quesitos relativos à metodologia, principais resultados, teorias utilizadas e ao local onde foi realizado o estudo. Esses elementos não costumam ser abordados nos resumos dos trabalhos e, em muitos casos, foram identificados pelos métodos estatísticos descritos e o momento em que foram realizados – caracterizando, assim, a ocorrência desses procedimentos ou não. Essa estratégia de trabalho também permitiu complementar dados faltantes e levou a uma maior confiabilidade na codificação, tabulação e análise dos dados – uma vez que ocorreram equívocos como, por exemplo, alusão à aplicação da pesquisa em um lugar, no resumo, e a caracterização de outro, na seção análise dos resultados do artigo.

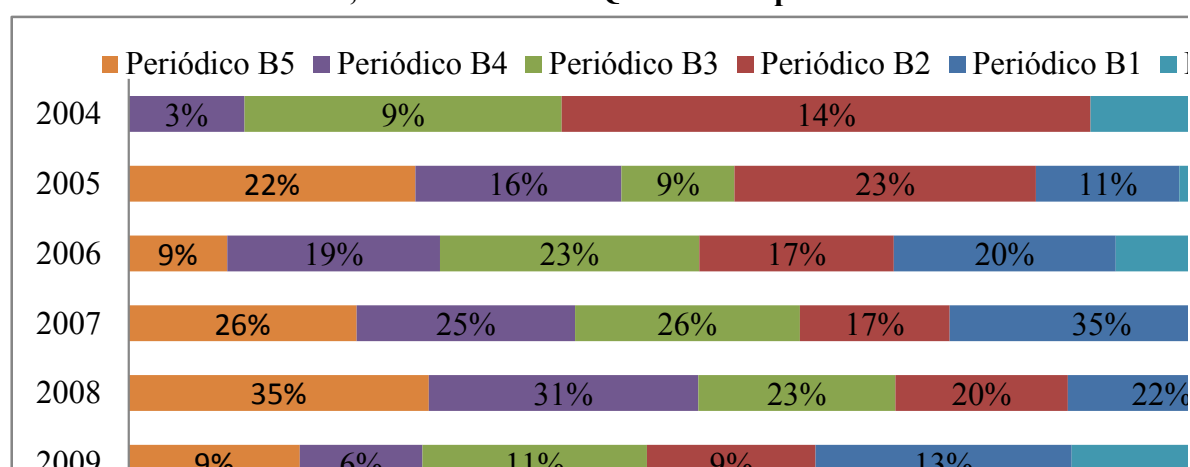
Feita a descrição da metodologia empregada para análise dos artigos, apresentam-se, na próxima seção, os resultados encontrados.

#### **4 APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS**

Uma primeira categoria de análise dos resultados (Figura 1) visa ressaltar a preferência pelos pesquisadores sobre relacionamentos interorganizacionais, demonstrando quais Qualis da Capes são preferidos e que mais publicaram no período 2004 a 2009. Pode-se verificar que as pesquisas brasileiras são centradas nos periódicos classificados na Qualis da Capes em B1 (24%) não tendo nenhum artigo e periódico classificado em qualis A1 devido ao fato de que não existia no período

pesquisado nenhum periódico da área de administração com essa classificação no período pesquisado. Observa-se, nos últimos seis anos, uma preferência dos autores por periódicos B1 e um crescimento na preferência pelos periódicos de classificação B3 e B4. Verifica-se ainda incipientes publicações em periódicos nacionais, tendo raras pesquisas publicadas em periódicos internacionais. Constatase, assim, a recente formação de pesquisadores nesse tema, apesar de internacionalmente o tema estar sendo estudado faz alguns anos.

**Figura 1 – Distribuição dos artigos sobre Redes Interorganizacionais publicados entre os anos de 2004 a 2009 nos periódicos da área de Administração, Contabilidade e Turismo no Brasil, de acordo com o Qualis da Capes.**



Fonte: Elaborado pelos autores (2011).

Seguindo no Quadro 2, apresentam-se os autores com mais de um artigo na amostra e a instituição à qual estão vinculados. Na pesquisa constatou-se uma grande quantidade de autores que trabalharam sobre o tema no total 394 autores diferentes e dentre eles destaca-se nas publicações sobre o tema, Eugenio Avila Pedrozo, vinculado à UFRGS com oito artigos e foco principalmente nos temas relacionados com a sustentabilidade e Alsones Balestrin, vinculado à Unisinos com sete artigos e temas vinculados ao conhecimento e inovação.

Em relação às instituições destaca-se a UFSM com treze estudos e a UFRGS com doze trabalhos sobre relacionamentos interorganizacionais nos periódicos brasileiros no período estudado. Um fato relevante em relação a esse ponto refere-se a todos os principais pesquisadores sobre o tema estarem vinculados a instituições situadas no Sul do país. Isso se deve a grande expansão das redes de cooperação, especialmente, no Rio Grande do Sul, a partir do ano 2000 através de incentivos públicos estaduais. Essa política consolidou-se no RS o qual contém, atualmente, milhares de empresas participando de programas de cooperação interorganizacional.

**Quadro 2. Principais pesquisadores sobre o tema Relacionamentos Interorganizacionais no Brasil entre os anos de 2004 a 2009**

<b>Autor/Pesquisador</b>	<b>Instituição</b>	<b>Quant. de Trabalhos</b>	<b>Temas abordados nos estudos</b>
Eugenio Avila Pedrozo	UFRGS	8	Cooperação e Sustentabilidade
Alsones Balestrin	Unisinos	7	Cooperação, Conhecimento e Inovação
Milton Luiz Wittmann	UFSM	5	Competitividade e Cooperação
Lilia Maria Vargas	UFRGS	4	Conhecimento e Pequena e Média Empresa
Vania de Fatima B. Estivalete	UFSM	4	Aprendizagem
Breno Augusto Diniz Pereira	UFSM	4	Cooperação, Benefícios e Estratégia

Fonte: Elaborado pelos autores.

Outra consideração a ser destacada refere-se ao grande número de pesquisadores com apenas um trabalho, dos 394 autores – 341 possuem apenas 1 artigo publicado na área de redes, ou seja representam 87% das publicações, o que pode ser fruto de a uma variedade de fatores, tais como: (i) linhas de pesquisa diferentes; (ii) o tempo de pesquisa coma a temática; (iii) a diversidade de abordagens sobre o tema; (iv) colaboração de grupos de pesquisas em cursos de pós-graduação *stricto-sensu* e *lato-sensu*; e, ainda, (v) relações entre mestrandos e doutorandos. A investigação dessas causas não foi objeto deste estudo, constituindo uma possível extensão desta pesquisa.

Ao analisar o número de autores por artigo, observou-se que no período de 2004-2009 conforme Quadro 3, no geral foram publicados 39,49% por 2 autores e 31,28% por três autores, esse fato demonstra uma preferência pelos estudos sobre o tema em parcerias e não individualmente ou por grupos maiores com 4 ou mais autores que juntos não ultrapassam 29,23% do total de artigos. Ao analisar por períodos menores com objetivo de verificar como evoluiu as parcerias na produção e publicação dos artigos, nota-se que de 2004 a 2007 o que se destacou foi a produção por dois autores e houve uma alteração no período de 2008-2009 com uma maior preferência por produções com três autores.

**Quadro 3 – Número de autores por artigo.**

AUTORES	2004-2005		2006-2007		2008-2009		Total	
1	7	17,50%	18	20,69%	7	10,29%	32	16,41%
2	16	40,00%	38	43,68%	23	33,82%	77	39,49%
3	15	37,50%	21	24,14%	25	36,76%	61	31,28%
4 ou mais	2	5,00%	10	11,49%	13	19,12%	25	12,82%
Total	40	-	87	-	68	-	195	-
Média	2,30	-	2,26	-	2,65	-	2,41	-

Fonte: Elaborado pelos autores

No geral, conforme o Quadro 3 apresenta, a média de autores por artigo foi de 2,41, permanecendo quase inalterada nos três períodos analisados, mesmo com a alteração ocorrida do período 2006-2007 para o 2008-2009. Talvez porque a área ainda demonstre um número de pesquisadores/autores por artigo concentrados geograficamente, onde quase em sua totalidade por estados pertencentes às regiões Sul (38,97%) e Sudeste (32,31%). Estas duas regiões representam 71,28% dos trabalhos publicados nos periódicos nacionais sobre esse tema. Em seguida os principais autores/pesquisadores utilizados para realização da fundamentação teórica (Quadro 4) será analisado.

**Quadro 4. Principais pesquisadores citados nas Revisões Bibliográficas dos artigos sobre Relacionamentos Interorganizacionais publicados no Brasil entre os anos de 2004 a 2009.**

Autor/Pesquisador	Quant. de Citações	Autor/Pesquisador	Quant. de Citações
Porter	37	Amato Neto	17
Castells	28	Grandori e Soda	16
Williamson	26	Burt	15
Gulati	22	Britto	15
Granovetter	22	Ring e Van de Ven	12
Powell	20	Jarillo	11
Casarotto e Pires	19	Miles e Snow	10

Fonte: Elaborado pelos autores

Conforme ilustra o Quadro 4, grande parte dos estudos sob o tema relacionamentos interorganizacionais, ainda carece de autores mais específicos da área. Seja através de uma abordagem Sociológica (Granovetter, 1973), Econômica (Williamson, 1975) ou Organizacional (Gulati, 1995), poucas são as citações sobre os autores clássicos. O que se pode observar nos estudos são fundamentações teóricas pouco focadas e genéricas preocupadas em conceitualizar o tema e levando a discussões para questões de competitividade e questões como confiança, conhecimento, aprendizagem e formas de desenvolver as relações ao longo do tempo.

No Quadro 5, observa-se uma concentração dos estudos sobre “redes” (50,77%), outro tipo de relacionamento estudado é o “redes de cooperação” (21,03%), com uma concentração desses estudos no Rio Grande do Sul, através do “Programa Redes de Cooperação” do Governo do Estado do Rio Grande do Sul. Com uma menor participação os estudos de “alianças”, “redes sociais”, “arranjos produtivos locais” e “joint-ventures”.

**Quadro 5. Principais tipos de relacionamentos e teorias utilizadas nas publicações nacionais**

<b>Tipo de Relacionamento</b>	<b>Citações</b>	<b>Autores</b>
Redes (99 artigos)	21 (21%) 17 (17%) 16 (16%)  13 (13%) 12 (12%) 10 (10%)	Castells (1998, 1999, 2000, 2001 e 2002) Porter (1979, 1980, 1986, 1990, 1991, 1996, 1999 e 2005) Powell (1987, 1990 e 1998); Casarotto Filho & Pires (1999 e 2001) Granovetter (1973, 1985 e 2005) Amato Neto (2000, 2004 e 2005) Williamson (1975, 1985, 1991, 1996 e 2005); Gulati (1995, 1998 e 1999)
Redes de Cooperação (41 artigos)	9 (22%) 8 (20%) 6 (15%)	Castells (1999 e 2000) Powell (1987, 1988, 1990 e 1998) Grandori & Soda (1995); Williamson (1975, 1985, 1989, 1991 e 1996)
Alianças (24 artigos)	5 (21%)  4 (17%)	Lorange & Roos (1993 e 1996); Gulati (1998 e 1999); Porter (1989, 1990 e 1991), Gulati, Nohria & Zaheer (2000) Williamson (1975, 1985 e 1991); Doz & Hamel (1998 e 2000); Amato Neto (2000 e 2005)
Redes Sociais (14 artigos)	4 (29%) 3 (22%)	Burt (1976, 1987, 1992 e 2001); Scott (2000) Wellman (1988)
Arranjos Produtivos Locais (10 artigos)	3 (30%)	Cassiolato & Lastres (1999, 2000, 2003 e 2005) Porter (1979, 1980, 1985, 1989 e 1990) Dosi (1982 e 1988)
Joint Ventures (5 artigos)	3 (100%) 2 (67%)	Harrigan (1988) Lane & Beamish (1990); Hyder (1999); Hitt, Ireland & Hoskisson (2002); Child & Faulkner (1998); Inkpen & Beamish (1997); Gulati (1998); Williamson (1985) e Powell (1990 e 1998)

Fonte: elaborado pelos autores.

Identificando os objetos principais desses artigos, o Quadro 6 demonstrando que a temática de competitividade e desempenho se destaca, com 27 e 22 trabalhos respectivamente, o que corresponde a mais de 25% dos trabalhos sobre relacionamentos interorganizacionais. A justificativa para esta expressiva participação de artigos sobre competitividade e desempenho pode ser explicado também pelo Quadro 4, ao demonstrar o foco de referência para os trabalhos de Porter, que é voltado para

estratégias genéricas e sua matriz de competitividade. Os estudos relativos à estratégia representam o caráter competitivo dos relacionamentos interorganizacionais, em um ambiente de transformações frequentes.

#### Quadro 6. Principais focos de estudo em relacionamentos interorganizacionais

Foco de Estudo	Citações	Autores
Competitividade (27 artigos)	16 (60%) 8 (30%) 7 (26%) 5 (19%)	Porter, (1979, 1980, 1986, 1990, 1991, 1996, 1999, 2005) Casarotto Filho & Pires (1999, 2001 e 2002) Castells (1999, 2000 e 2001) Williamson (1975, 1985, 1989 e 1991)
Desempenho (22 artigos)	5 (23%) 3 (14%)	Pires (2001 e 2004); Granovetter (1973, 1985 e 2005) Williamson (1975, 1985 e 1991); Amato Neto (2000 e 2001)
Inovação (17 artigos)	4 (25%) 3 (18%)	Powell (1990 e 1998); Dosi (1982, 1988 e 1996) Porter (1986, 1990); Schumpeter (1912, 1996 e 2005); Castells (1999); Rothwell (1994 e 1995); Granovetter (1973 e 1985); Marcon & Moinet (2000)
Recursos (15 artigos)	3 (20%) 2 (13%)	Castells (1999 e 2000) Miles & Snow (1992 e 1995); Cohen & Levinthal (1990) Brush, Green & Hart (2001); Nonaka & Takeuchi (1997); Granovetter (1973)
Conhecimento (15 artigos)	7 (47%) 3 (20%)	Nonaka & Takeuchi (1997) Nohria & Eccles (1992); Powell (1990 e 1998); Castells (1999); Marcon & Moinet (2000)

Fonte: Elaborado pelos autores.

De acordo com os artigos analisados, o contexto brasileiro é caracterizado por estudos empíricos, predominantemente qualitativos (71%). Esse fato leva os estudos quantitativos a ocuparem uma parcela reduzida de (14%). Quanto ao tipo de estudo, foi demonstrado que ao longo do período estudado (2004-2009), no Brasil, a preferência maior foi por estudos exploratórios (39%), seguido de estudos descritivos (29%) e teóricos (23%). Outra consideração sobre o Quadro 5 está correlacionado a linhas de estudos realizadas pelos principais pesquisadores sobre o tema oriundos de cursos de *stricto-sensu*. Isso uma suposição é que esses focos são devidos a linha de pesquisa dos pesquisadores sobre o tema, fato que direciona o foco e que orienta a produção de novos trabalhos, o em algum momento esteja dificultando o avanço para novos focos como por exemplo, gestão, governança, tríades, capacidades dinâmicas, arranjos híbridos, etc... Quanto aos principais resultados sobre os tipos de relacionamentos apresentados, são feitas algumas considerações no Quadro 7.



**Quadro 7 - Principais resultados apontados pelos estudos sobre relacionamentos interorganizacionais publicados no Brasil, entre os anos de 2004 a 2009.**

<b>Tema: Importância/Benefícios dos Relacionamentos</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Em redes, por exemplo, do ramo varejista (supermercados) os principais benefícios auferidos são as economias de escala, o acesso a novos fornecedores e o aumento do portfólio de produtos (Lima Filho, Maia, Sproesser &amp; Moraes, 2006).</li> <li>• A configuração em redes de cooperação proporciona às empresas do APL condições favoráveis a uma dinâmica ativa aos processos de criação e ampliação de seus conhecimentos (Holanda, Guedes, Vasconcelos &amp; Cândido, 2006).</li> <li>• A possibilidade de acesso a soluções destaca-se como o fator mais importante para os associados de redes (Verschoore &amp; Balestrin, 2008).</li> <li>• Os elementos componentes das alianças que mais predisporiam as empresas a obterem vantagens são: o enfoque em ganhos mútuos, a organização administrativa, o comprometimento e a cooperação para a obtenção de uma posição mais forte sem que ocorram perdas (Barbosa, Zilber &amp; Toledo, 2009).</li> <li>• Inicialmente o benefício para adesão às redes é o custo de capital e em um segundo momento pelas trocas de informações, melhoria em processos, expertise para obtenção de financiamento e maior aprendizagem do processo de governança (Magalhães, Daudt &amp; Phonlor, 2009).</li> </ul>
<b>Tema: Fatores Determinantes para a Formação dos Relacionamentos</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Três aspectos são considerados importantes fatores para a formação e desenvolvimento de redes empresariais, quais sejam: a cultura de colaboração, aspectos organizacionais e apoio institucional (Lopes, 2004).</li> <li>• A formação das redes exige investimento de tempo e recursos que podem superar os benefícios (Claro, Claro &amp; Zylbersztajn, 2005).</li> <li>• Por meio da cooperação que as pequenas empresas podem alcançar alguns importantes ganhos, como: ganhos derivados da especialização; ganhos obtidos pelo compartilhamento de custos relativamente fixos diante de suas reduzidas receitas; a assunção coletiva de atividades de pesquisa e desenvolvimento, cujos custos não estariam acessíveis a cada empresa individualmente; ou, ainda, a criação de bases coletivas para a exportação (Souza, Miglino &amp; Bettini, 2005).</li> <li>• A reputação representa o mecanismo social mais importante na rede, sendo fator determinante para o ingresso de um novo associado e permanência no arranjo, o que reduz as condições de incerteza e a manifestação de comportamentos oportunistas, além de favorecer o aumento de confiança e a manutenção do equilíbrio entre os autores (Tureta, De Lima &amp; Paço-Cunha, 2006).</li> <li>• A informação e o conhecimento são insumos para comunidades de aprendizagem e para a formação de redes. E uma característica dessas novas formas organizacionais é a criação de poder aos envolvidos (Hernández, 2006).</li> <li>• Os empreendimentos motivados pela necessidade acabam copiando modelos existentes. Nesse caso, a possibilidade de fracasso é maior devido ao grau de dependência do empreendedor em relação ao empreendimento. (Peleias, Da Silva, Guimarães &amp; Machado, 2007).</li> <li>• Para a formação e para a sustentabilidade dos relacionamentos interorganizacionais há a necessidade da confiança e do aprendizado como elementos centrais (Begnis, Pedrozo &amp; Estivalet, 2008).</li> </ul>
<b>Tema: Gestão dos Relacionamentos</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• As redes, sem a geração de novos benefícios, são apenas vantagens competitivas transitórias com pouca capacidade de inovação e fadadas, assim, em longo prazo, ao fracasso (Pereira, Venturini &amp; Visentini, 2006).</li> <li>• Quando o consenso é alto, a rede é mais densa, conduzindo a relacionamentos mais complexos dentro da organização, podendo implicar sinergias e até mesmo inércia (Kimura, Texeira &amp; Godoy, 2006).</li> <li>• Em uma rede horizontal que possibilita o desenvolvimento de capital social e da aprendizagem coletiva, verifica-se que essa organização traz estabilidade institucional, gera confiança e reduz</li> </ul>

comportamentos oportunistas (Barra, Oliveira & Machado, 2007).

- As sinergias proporcionadas pela proximidade e pelas intensas interações entre os agentes possibilitaram o desenvolvimento de um sistema produtivo localizado com forte potencial inovador (Stallivieri, Campos & Britto, 2007).
- As empresas mais centrais na rede são as primeiras a adotar e a perceber as inovações com mais eficiência do que os dirigentes das empresas não centrais e que adotem posteriormente essas inovações (Gomes & Guimarães, 2008).

Fonte: Elaborado pelos autores.

Analisando o Quadro 7, identifica-se uma gama de estudos sobre relacionamentos interorganizacionais, o qual foi relacionado aos seus principais objetivos estipulados. Conforme observado, grande parte dos estudos está centrada na identificação dos objetivos, benefícios e fatores para a formação das parcerias interorganizacionais. Isso é reflexo de um tema ainda incipiente no Brasil, com estudos concentrados no entendimento, na inclusão e na formação de novos relacionamentos. A maior conclusão que se pode tirar da literatura empírica sobre relacionamentos interorganizacionais no Brasil é que existem poucos trabalhos sobre gestão de relacionamentos. Isso demonstra ser surpreendente, levando em conta o grande número de estudos internacionais que foram publicados nos últimos 20 anos. O pôr que houve poucos estudos empíricos sobre gestão dos relacionamentos interorganizacionais, parece muita ousadia, neste momento, rever e analisar a literatura existente para além do que já foi feito. Todavia, parece mais útil para a construção de quais as lacunas existentes para discutir as áreas em que os futuros pesquisadores possam mais produtivamente concentrar os seus esforços.

Um problema clássico para o entendimento dos relacionamentos interorganizacionais e que é pouco discutido na literatura nacional refere-se ao problema da governança em rede. Muito dos estudos sobre o tema retratam a governança, centrada fortemente na análise econômica/financeira. Diante disso, diversas são as perguntas que ainda precisam ser respondidas sobre o tema, entre elas destaca-se a) Quais são as formas básicas de governança da rede e como elas funcionam?; b) Quais são as suas principais características? c) Existem formas puras, na prática, ou são modelos híbridos comum?; d) Há algumas formas de governança mais eficazes para as redes do que outras? e) E como é o desempenho de uma rede, quando uma forma particular de governança é obrigatória?; f) Como as formas de governança emergem e como elas se institucionalizam? g) Quando, como e em que circunstâncias a forma de governança interorganizacional influenciará na empresa individual?

A estrutura das relações entre os membros também é um tema ainda pouco visto na literatura nacional. Isto é certamente verdade para redes sociais e tem sido um tema comum que surgiu a partir da literatura sobre relacionamentos interorganizacionais. Nessa perspectiva, há muitas questões que

não foram desenvolvidas de modo adequado, especialmente no nível de toda a rede. Por exemplo: a) há estruturas de rede mais eficazes do que outras?; b) Qual é o papel que as entidades políticas, especialmente do governo, desempenha na elaboração e restrição da estrutura das relações dentro das redes interorganizacionais?

Uma das principais características em que todas as formas de investigação da rede têm apontado nos últimos anos é que a pesquisa longitudinal se tornou muito mais prevalente, abrindo o caminho para um exame em profundidade de desenvolvimento da rede. Isso é benéfico já que os estudos estáticos pouco contribuem para compreender as relações dinâmicas e complexas existentes nessas relações. No entanto, até internacionalmente, ainda muito pouco se sabe sobre a dinâmica dos relacionamentos. Uma razão para isso é a dificuldade na obtenção de dados durante um período prolongado, mesmo quando baseada em dados secundários. Dessa forma, apesar de mudanças nos relacionamentos possam ser observados durante um período relativamente curto, pode levar anos para relacionamentos interorganizacionais para se alterar de maneira significativa. São raros (para não dizer inexistentes) os estudos nacionais que buscam analisar a evolução das redes. Através desses estudos poderiam ser respondidos problemas vitais para a eficácia dessa forma de organização: a) Como as redes evoluem a partir do nascimento até a maturidade e mais além?; b) Será que ocorre na evolução formas planejadas de gestão, seja em estágios evolutivos específicos ou com base nas condições ambientais e pressões internas e mudanças?; c) Existem fatores críticos e estruturas que prever a evolução da rede de sucesso?; d) A rede se forma e continua a evoluir de forma significativa, ou a estabilidade da rede emerge em algum momento quando esse atingir o seu objetivo?; d) Como o nível de confiança na rede evolui? Pereira, Venturini e Visentini (2006) observaram que o nível de confiança aumenta quando maior o tempo de cooperação, entretanto os mecanismos de controle permanecem os mesmos.

Uma das questões pouco estudada se refere à relação *empresa vs. rede*. Por exemplo, a rede como mecanismo individual busca atingir seus objetivos. Enquanto isso, as organizações individuais pertencentes à rede também buscam atingir aos seus objetivos individuais. Esses objetivos nem sempre são similares e, muitas vezes, tornam-se conflitantes. Na verdade, o que pode ser um resultado positivo para a rede pode ser prejudicial a uma ou mais empresas individuais. A eficácia da rede como um todo pode parecer para alguns ser menos importante do que o desempenho individual das empresas. Entretanto, a eficácia da rede pode ser muito importante para o desempenho do negócio. Por exemplo, redes eficazes podem promover o desenvolvimento econômico de uma região, agir como um

catalisador para a inovação, estimular o desenvolvimento de novos produtos e promover a aprendizagem coletiva em toda a rede. Dessa forma, problemas-chaves carecem de investigação: a) O que entendemos por eficácia da rede e como deve ser operacionalizado?; b) Quem ganha mais com a formação das redes?; c) Como medir o desempenho de uma rede?; d) Quais os benefícios que a rede origina no transcorrer do tempo?; e) Que efeito tem o desempenho de uma rede sobre o desenvolvimento dos seus membros e sobre a escolha da forma de governança da rede?

Uma das principais explicações para a relativa carência de avanços sobre redes pode ser devido a problema relacionados aos métodos de investigação necessários para análise significativa. Idealmente, uma pesquisa em nível da rede exigiria dos pesquisadores o estudo de várias redes durante anos. Esse trabalho é geralmente muito demorado e caro. É certamente verdade que a investigação de uma rede sobre os antecedentes ou consequências do envolvimento da rede de organizações individuais, também pode ser complexo e oneroso. No entanto, o problema é de uma unidade de análise. Isto é, quando se estuda a organização interface de rede, a unidade de análise é a organização e os investigadores podem coletar dados em muitas organizações, tanto dentro de uma única rede ou por meio de muitas redes diferentes. Ao estudar as redes, porém, busca-se estudar as interações entre 20 ou 30 ou mais organizações de investigação de uma única rede. Generalizando, seria recolher dados de 30 ou de 40 redes diferentes, uma tarefa difícil. Isso significa o estudo de 600 a 1000 organizações ao longo do tempo.

Apesar das dificuldades, entende-se que isso não pode ser desculpa para o desenvolvimento do tema. Há uma grande necessidade de maior atenção sobre o tema, com financiamentos específicos, possibilitando à construção de literatura nacional própria consistente e robusta, ocupando espaço internacional e possibilitando o desenvolvimento das organizações nessa “nova” forma de serem geridas. Acredita-se firmemente na consolidação desse tipo de organização como capaz para a sustentabilidade e consolidação da importância social, econômica e tecnológica das pequenas empresas nacionais.

## **5 CONSIDERAÇÕES FINAIS**

A análise dos artigos possibilitou estabelecer um panorama das pesquisas realizadas no Brasil nos seis últimos anos, permitindo com isso atingir o objetivo proposto: compreender os resultados

percorridos, os avanços atingidos, as possíveis lacunas e expor propostas de futuros trabalhos sobre o tema.

Pode-se constatar que o tema relacionamentos interorganizacionais pouco evoluiu no período estudado, enfatizando a formação e os fatores que levaram aos relacionamentos interorganizacionais. Isso se justifica, porque o foco principal dos trabalhos estava baseado no entendimento do tema e na sua conceituação, tendo como método de trabalho análises qualitativas por meio de estudos de casos específicos. Ou seja, não se observa a possibilidade de aplicação em outros ambientes e há pouca contribuição para a solidificação de uma teoria sobre relacionamentos interorganizacionais. Ainda sob esse ponto, reforça-se a carente base teórica dos trabalhos, ainda centrados em autores relacionados a estratégias organizacionais e que não enfatizam o tema em questão. Pouquíssimos são os trabalhos que afloram sobre estudos de relacionamentos interorganizacionais em estudos longitudinais. Isso é demonstrado na pouca presença de estudos amostrais (quantitativos) avaliados em vários períodos.

A evolução dos resultados dos artigos analisados mostra também que ao longo dos anos os achados são praticamente os mesmos. Ou seja, a formação dos relacionamentos contribui para uma maior troca de informações, diminuição dos custos de transação e também em uma maior capacidade de aprendizagem e de inovação para os integrantes. Em síntese, essas são as comprovações de muitos trabalhos apresentados.

Os estudos mais representativos foram os relacionados a redes, redes de cooperação e alianças por demonstrarem resultados mais significativos sobre relacionamentos interorganizacionais. Por outro lado, apresenta-se, no período pesquisado (2004-2009), poucos estudos sobre clusters, joint-ventures e arranjos produtivos o que ainda para alguns autores é tratado como alianças e os resultados mais voltados para competitividade e vantagem competitivas.

Destacam-se também as limitações relacionadas à pesquisa, como a impossibilidade de acesso a alguns periódicos, e também à limitação de desatualização de alguns, possibilitando em alguns casos acesso aos trabalhos publicados até 2007. Como sugestão para pesquisas futuras, salienta-se a possibilidade de um estudo comparativo com trabalhos publicados em periódicos internacionais e também uma comparação entre os trabalhos apresentados em eventos nacionais e internacionais, buscando uma compreensão mais abrangente sobre o tema. Sugere-se também um estudo comparativo por países para verificar o quanto essa temática evolui em cada país estudado.

## REFERÊNCIAS

- Adler, P. S., & Kwon, W. (2002). Social capital: prospects for a new concept. *The Academy of Management Review*, 27(1), 15-22.
- Alter, C., & Hage, J. (1993). *Organizations working together*, (1. ed.). Newbury Park, California: Sage Publications.
- Amato Neto, J. (2000). *Redes de cooperação produtiva e clusters regionais: oportunidades para as pequenas e médias empresas*. São Paulo: Atlas, 163 p.
- Amato Neto, J. (2004). *Geração e difusão do conhecimento em redes interorganizacionais: casos brasileiros*. São Paulo: Atlas.
- Amato Neto, J. (Org.) (2005). *Redes entre organizações: domínio do conhecimento e da eficácia operacional*. São Paulo: Atlas.
- Andrighi, F. F., Hoffmann, V. E., & Andrade, M. A. R. (2011). Análise da produção científica no campo de estudo das redes em periódicos nacionais e internacionais. *Revista de Administração e Inovação (RAI)*, 8(1), 29-54.
- Auster, E. R. (1994). Macro and strategic perspectives on interorganizational linkages: a comparative analysis and review with suggestions for reorientation. *Advances in Strategic Persistence. Journal of Management Studies*. 27 (4), 417-434.
- Babiak, K. (2007). Determinants of interorganizational relationships: the case of a Canadian nonprofit sport organization. *Journal of Sport Management*, 21 (3), 338-376.
- Balestrin, A., Verschoore, J. R., & Reyes Junior, E. (2010). O Campo de Estudo sobre Redes de Cooperação Interorganizacional no Brasil. *Revista de Administração Contemporânea (RAC)*, 14 (3), 458-477.
- Balestrin, A., Vargas, L. M., & Fayard, P. (2005). O efeito rede nos pólos de inovação: um estudo comparativo. *Revista de Administração (RAUSP)*, São Paulo, 40 (2), 159-171.
- Barra, G. M. J., Oliveira, V. C. S., & Machado, R. T. M. (2007). O papel das associações de interesse privado no mercado cafeeiro brasileiro. *Revista de Gestão USP (REGE)*, São Paulo, 14 (2), 17-31.
- Barbosa, C. A., Zilber, M. A., & Toledo, L. A. (2009). A aliança estratégica como fator de vantagens competitivas em empresas de ti um estudo exploratório. *Revista de Administração e Inovação (RAI)*, 6(1), 30-49.
- Barringer, B., & Harrison, J. (2000). Walking a tightrope: creating value through interorganizational relationships. *Journal of Management*, 26 (3), 367-403.
- Breailo, D. (2007). *A teoria da complexidade e o desenvolvimento do pensamento sistêmico na formação dos professores do curso de administração*. 2007. (Mestrado em Educação). Curso de Pós-Graduação, Pontifícia Universidade Católica do Paraná, Curitiba.
- Brush, C., Greene, P., & Hart, M. (2001). From initial idea to unique advantage: the entrepreneurial challenge of constructing a resource base. *Academy of Management Executive*, 15 (1), 64-80.



- Burt, R. S. (1976). Positions in networks. *Social Forces*. 55 (1), 93-122.
- Burt, R. S. (1987). Social contagion and innovation, cohesion versus structural equivalence. *American Journal of Sociology*, 92, 1287-1335, 1987.
- Burt, R. S. (1992). *Structural holes: the social structure of competition*. Cambridge, MA: Havard University Press.
- Burt, R. S. (2001). Structural holes versus network closure as social capital, In: Lin, N., Cook, K., & Burt, R.S. (Eds), *Social capital: theory and research*, De Gruyter, New York, NY.
- Cardoso, R., Pereira, C., & Guerreiro, R. (2007). Perfil das pesquisas em contabilidade de custos apresentados no Enanpad no período de 1998 a 2003. *Revista de Administração Contemporânea*, 11(3), 177-198.
- Casarotto Filho, N., & Pires, L. H. (1999). *Redes de pequenas e médias empresas e desenvolvimento local*. (1a. ed.). São Paulo: Atlas.
- Casarotto Filho, N., & Pires, L. H. (2001). *Redes de pequenas e médias empresas e desenvolvimento local*. (2a. ed.). São Paulo: Atlas.
- Cassiolato, J. E., & Lastres, H. M. M. (eds.) (1999). *Globalização e inovação localizada: experiências de sistemas locais do Mercosul*. Brasília: IBICT/MCT.
- Cassiolato, J. E., & Lastres, H. M. M. (2000). Sistemas de inovação: políticas e perspectivas. *Parcerias Estratégicas*, 8, 237-255.
- Cassiolato, J. E., & Lastres, H. M. M. (2003). O foco em arranjos produtivos locais de micro e pequenas empresas. In: Lastres, H.M.M., Cassiolato, J.E., & Maciel, M.L. (2003) *Pequena empresa: Cooperação e desenvolvimento local*. Rio de Janeiro: Relume Dumará.
- Cassiolato, J. E., & Lastres, H. M. M. (2005). Sistemas de inovação e desenvolvimento as implicações de política. *São Paulo em Perspectiva*, 19 (1), 34-45.
- Castells, M. (1998). *Hacia el estado red? globalización económica e instituciones políticas en la era de la información*, Recuperado em 21 setembro, 2011, de <[http://docs.google.com/View?docid=dfpk5gj3\\_7hpk53qck](http://docs.google.com/View?docid=dfpk5gj3_7hpk53qck)>.
- Castells, M. (1999). *A sociedade em rede*. (1ª ed.). São Paulo: Paz e Terra.
- Castells, M. (2000). *A sociedade em rede*. (2ª ed.). São Paulo: Paz e Terra, 2000.
- Castells, M. (2001). *La galaxia internet*. Barcelona: Areté. 316 p.
- Castells, M. (2002). *A sociedade em rede*. (6ª ed.). São Paulo: Paz e Terra.
- Child, J., & Faulkner, D. (1998). *Strategies of cooperation: Managing alliances, networks, and joint ventures*. New York: Oxford University Press.



- Claro, D. P., Claro, P.B. de O., & Zylbersztajn, D. (2005). Relationship marketing strategies: when buyer and supplier follow different strategies to achieve performance. *Revista de Administração Contemporânea (RAC)*, Curitiba, 9 (2), 18-35.
- Cohen, W. M., & Levinthal, D. A. (1990). Absorptive capacity: a new perspective on learning and innovation. *Administrative Science Quarterly*, 35, 128-152.
- Cropper, S., Ebers, M., Huxham, C., & Ring, P. S. (2008). Introducing inter-organizational relations. In: CROPPER, S., Ebers, M., Huxham, C., & Ring, P.S. (Eds.), *The oxford handbook of inter-organizational relations*. New York: Oxford University Press Inc.
- Dacin, M., Hitt, M., & Levitas, E. (1997). Selecting partners for successful international alliances: examination of U.S. and Korean firms. *Journal of World Business*, 32 (1), 3-16.
- Daft, R. (2007). *Organization theory and design*. (9 ed.). Ohio: Thomson/South Western.
- Dosi, G. (1982). Technological paradigms and technological trajectories, *Research Policy*, 11, 147-162.
- Dosi, G. (1988). Sources, procedures, and microeconomic effects of innovation. *Journal of Economic Literature*, 26, 1120-1171.
- Doz, Y. L., & Hamel, G. (1998). *Alliance advantage*. Boston, MA: Harvard Business School Press.
- Doz, Y. L., & Hamel, G. (2000). *A vantagem das alianças: a arte de criar valor através de parcerias*. Rio de Janeiro: Qualitymark.
- Edelman, L., Bresnan, M., Newell, S., Scarbrugh, H., & Swan, J. (2004). The benefits and pitfalls of social capital: empirical evidence of two organizations in the United Kingdom. *British Journal of Management*, 15 (special), 59-69.
- Eisenhardt, K.M., & Schoonhoven, C.B. (1996). Resource-based view of strategic alliance formation: strategic and social effects in entrepreneurial firms. *Organizational Science*, 7, 136-150.
- Estivalete, V. F. B., Pedrozo, E. A., & Begnis, H. S. M. (2008). Em busca da ação coletiva: estratégias de aprendizagem interorganizacional adotadas pelas organizações que estabelecem relacionamentos horizontais em rede. *Base (UNISINOS)*, 5, 224-235.
- Fedrizzi, L. B., Roldan, L. B., Lenz, G. S., & Hansen, P. B. (2008). Redes horizontais de cooperação contribuindo para o processo de inovação em micro e pequenas empresas brasileiras. *Revista de Administração da UNIMEP*, 6, 16-38.
- Ghemawat, P., Porter, M.E., & Rawlinson, R.A. (1986). Patterns of international coalition activity. In: Porter, M. *Competition in global industries*. Harvard University Press Boston MA.
- Gomes, A. O., & Guimaraes, T. A. (2008). Difusão de inovação administrativa e localização estrutural em rede de empresas. *Revista de Administração e Inovação (RAI)*, 5, 5-22.
- Grandori, A., & Soda, G. (1995). Interfirm networks: antecedents, mechanisms and forms. *Organization Studies*, Berlin, New York, 16 (2), 183-214.

- Granovetter, M. (1973). The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, 78 (6), 1360-1380.
- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: the problem of embeddedness, *American Journal of Sociology*, 91 (3), 481-510.
- Granovetter, M. (2005). The impact of social structure on economic outcomes. *Journal of Economic Perspectives*, 19 (1), 33-50.
- Gulati, R. (1995). Does familiarity breed trust? the implications of repeated ties for contractual choice in alliances, *The Academy of Management Journal*, 38 (1), 85-112.
- Gulati, R. (1998). Alliances and network. *Strategic Management Journal*, 19, 293-317.
- Gulati, R. (1999). Network location and learning: The influence of network resources and firm capabilities on alliance formation. *Strategic Management Journal*, 20 (5), 397-420.
- Gulati, R., Nohria, N., & Zaheer. (2000). A. Strategic networks. *Strategic Management Journal*, 21, 203-215.
- Harrigan, K. R. (1985). *Strategies for joint ventures*. Lexington, MA: Lexington Books.
- Harrigan, K. R. (1988). Joint venture and competitive strategy. *Strategic Management Journal*. Hoboken, NJ, 9, 141-158.
- Harrigan, K. R., & Newman, W. (1990). Bases of interorganization cooperation: propensity, power, persistence. *Journal of Management Studies*. 27 (4), 417-434.
- Hernandez, J. G. V. (2006). Los desafíos del diseño organizacional e institucional en un medio ambiente globalizador. *Comportamento Organizacional e Gestão*, 12 (2), 221-242.
- Hitt, M. A., Ireland, R. D., & Hoskisson, R. E. (2002) *Administração estratégica*. Tradução José Carlos Barbosa dos Santos e Luiz Antonio Pedroso Rafael. São Paulo: Pioneira.
- Holanda, L. M. C., Guedes, I. A., Vasconcelos, A. C. F., & Candido, G. A. (2006). As redes de cooperação como um mecanismo para o aprimoramento dos processos de criação do conhecimento: um estudo exploratório no setor calçadista. *Revista Gestão Industrial*, 2, 61-74.
- Hyder, M. A. (1999). Have your students climbing the walls? the growth of indoor climbing. *Journal of Physical Education, Recreation and Dance*. 70 (9), 32-39.
- Inkpen, A. C., & Beamish, P. (1997). Knowledge, bargaining power, and the instability of international joint ventures. *Academy of Management Review*. New York, 22 (1), 177-202.
- Keil, T. (2000). *Strategic alliances – a review of the state of the art*. Helsinki University of Technology, Institute of Strategy and International Business. Working Paper Series.
- Kimura, H., Teixeira, M. L. M., & Godoy, A. S. (2006). Redes Sociais: Valores e Competências: Simulação de Conexões. *Revista de Administração de Empresas (RAE)*, 46, 42-57.

- Koza, M. P., & Lewin, A. Y. (1998). The co-evolution of strategic alliances. *Organization Science*, 9, 255-264.
- Lamb, C., Hair, J., & McDonald, C. (2008). Marketing. (9a ed.). Cincinnati: Southwestern Publishing.
- Lane, H., & Beamish, P. (1990). Cross-cultural cooperative behavior in joint ventures. In: LDCS. *Management International Review*. Gütersloh, Germany, 30, 87-102.
- Lawrence, T., Wickins, D., & Phillips, N. (1997). Managing legitimacy in ecotourism. *Tourism Management*, 18 (5), 307-316.
- Lei, D., & Slocum, J. W. (1992). Global strategy, competence-building and strategic alliances, *California Management Review*, 35, 81-97.
- Lima, P. E. S. (2007). Redes Interorganizacionais: uma análise das razões de saída das empresas associadas. *Dissertação de Mestrado*, Universidade Federal de Santa Maria: RGS, Brasil.
- Lima Filho, D. O., Maia, F. S., Sproesser, R. L., Moraes, F., & Moraes, R. (2006). Redes de cooperação no varejo alimentar de vizinhança: percepções dos associados. *Gestão & Produção*, 13(2), 311-324.
- Lopes, F. D. (2004). Perspectivas teóricas contemporâneas nos estudos das organizações: apresentação de um modelo de análise da formação de joint ventures internacionais. *Cadernos EBAPE.BR, FGV*, 2 (3), 2004.
- Lorange, P., & Roos, J. (1993). *Strategic alliances. Formation, implementation and evolution*. Cambridge, MA, Blackwell Publishers.
- Lorange, P., & Roos, J. (1996). *Alianças estratégicas: formação, implementação e evolução*. São Paulo: Atlas.
- Lyles, M. (1988). Learning among joint venture-sophisticated firms. *Management International Review*, 28, 85-98.
- Magalhães, J. M., Daudt, C. G., & Phonlor, P. R. (2009). Vantagens proporcionadas às pequenas e médias empresas por meio da união em redes de cooperação no contexto do *venture capital*. *Revista de Administração Contemporânea (RAC)*. 13 (4), 583-603.
- Mañas, A. V., & Pacanhan, M. N. (2004). Alianças estratégicas e redes associativas como fonte de vantagem competitiva no varejo de material de construção. *Revista Brasileira de Gestão de Negócios*, São Paulo, 14, 19-33.
- March, J. G. (1991). Exploration and exploitation in organizational learning. *Organizational Science*, 2, 71-87.
- Marcon, M., & Moinet, N. (2000). *La stratégie-réseau*. Paris: Éditions Zéro Heure.
- Masteralexis, L., Barr, C., & Hums, M. (2009). *Principles and practice of sport management* (3rd ed.). Sudbury, MA: Jones & Bartlett Publishers.

- Meirelles, F. S., & Hoppen, N. (2005). Sistemas de Informação: a pesquisa científica brasileira entre 1990 e 2003. *Revista de Administração de Empresas*, São Paulo, 45(1), 338-347.
- Melo, P., & Andreassi, T. (2010). Publicação Científica Nacional e Internacional sobre Franchising: Levantamento e Análise do Período 1998 – 2007. *Revista de Administração Contemporânea*, 14(2), 268-288.
- Miles, R.E., & Snow, C. C. (1992). Causes of failure in network organizations. *California Management Review*, 35, 53-72.
- Miles, R.E., & Snow, C. C. (1995). The new network firm: a spherical structure built on a human investment philosophy. *Organizational Dynamics*, 23 (5), 4-18.
- Nonaka, I., & Takeuchi, H. (1997). *Criação do conhecimento na empresa*. RJ, Campus.
- Nohria, N., & Eccles, R. (1992). *Networks and organizations: structure, form and action*. Boston: Harvard Business School Press.
- Oliver, A. L., & Ebers, M. (1998). Networking network studies: an analysis of conceptual configurations in the study of inter-organizational relationships. *Organization Studies*, 19(4), 549-583.
- Park, S., Chen, R., & Gallagher, S. (2002). Firm resources as moderations of the relationship between market growth and strategic alliances in semiconductor start-ups. *Academy of Management Journal*, 45 (3), 527-545.
- Park, S. H., & Russo, M. V. (1996). When competition eclipses cooperation: An event history analysis of joint venture failure. *Management Science*, 875-890.
- Peleias, I. R., Silva, A. J. M., Guimarães, I. C., Machado, L. S., & Segreti, J. B. (2007). O empreendedorismo e a evolução econômica das nações: idéias e conceitos para seu sucesso no Brasil. *Revista de Negócios*, Blumenau, 12 (2), 18-33.
- Pereira, B. A. D. (2005). Estruturação de Relacionamentos Horizontais em Rede. *Tese de Doutorado*, Curso de Doutorado em Administração, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre.
- Pereira, B. A. D., Venturini, J. C., & Visentini, M. S. (2006). Estruturação de relacionamentos horizontais em rede. *Read*, Porto Alegre, 12 (53).
- Pesämaa, O. (2007). Development of relationships in interorganizational networks: Studies in the tourism and construction industries. *Unpublished doctor's thesis*, Luleå University of Technology, Strömsund, Sweden. 2007 Recuperado em 18 outubro 2010, de <[http://mpa.ub.uni-muenchen.de/8478/1/MPRA\\_paper\\_8478.pdf](http://mpa.ub.uni-muenchen.de/8478/1/MPRA_paper_8478.pdf)>.
- Pesämaa, O., & Hair, J. (2007). More than friendship is required: an empirical test of cooperative firm strategies. *Management Decision*, 45(3), 602-615.
- Pires, S. R. I. (2004). *Gestão da cadeia de suprimentos: conceitos, estratégias, práticas e casos – supply chain management*. São Paulo: Atlas.

- Porter, M. E. (1979). How competitive forces shape strategy, *Harvard Business Review*. March/April: 137-145.
- Porter, M. E. (1980). *Competitive strategy*, Free Press, New York.
- Porter, M. E. (1986). *Estratégia competitiva: técnicas para análise de indústrias e da concorrência*. Rio de Janeiro: Campus.
- Porter, M. E. (1990). *Vantagem competitiva: criando e sustentando um desempenho superior*. Ed. Campus.
- Porter, M. E. (1991). *Estratégia competitiva*. Campus, Rio Janeiro, Campus.
- Porter, M. E. (1996). What is strategy. *Harvard Business Review*, Nov./Dec.
- Porter, M. E. (1999). *Estratégia competitiva: técnicas para análise e da concorrência*. 17 ed. Rio de Janeiro: Elsevier.
- Porter, M. E. (2005). *Estratégia competitiva*. (4. ed.) Rio de Janeiro: Campus.
- Portes, A. (1998). Social capital: Its origins and applications in modern sociology. *Annual Review of Sociology*, 24, 1-24.
- Powell, W. W. (1987). Hybrid organizational arrangements: new form or transitional development? *California Management Review*, 1, 67-87.
- Powell, W. W. (1988). Institutional effects on organizational structure and performance. In: Lynne G. Zucker (Ed.), *Institutional patterns and organizations*. Cambridge: Ballinger, 115-136.
- Powell, W. W. (1990). Neither market nor hierarchy: networks forms of organizations. *Research in Organizational Behavior*, 12, 295-336.
- Powell, W. W. (1998). Learning from collaboration: knowledge and networks in the biotechnology pharmaceutical industries. *California Management Review*, 40 (3), 228-240.
- Powell, W. W., & Brantley, P. (1992). Competitive cooperation in biotechnology: Learning through networks? In: Nohria, N, & Eccles, R. G. 1992. (Eds.), *Networks and organizations: structure, form, and action*. Boston, MA: Harvard Business School Press.
- Porter, M. E., & Fuller, M. (1986). Coalitions and global strategy, In: Porter, M. E. (Eds), *Competition in Global Industries*, Boston, MA: Harvard Business School Press.
- Provan, K. (1983). The federation as an interorganizational linkage network. *Academy of Management Review*, 8 (1), 79-89.
- Provan, K., Fish, A., & Sydow, J. (2007). Interorganizational networks at the network level: A review of the empirical literature on whole networks. *Journal of Management*, 33 (3), 479-516.
- Ring, P. S., & Van de Ven, A. H. (1994). Developmental processes of cooperative interorganisational relationships. *Academy of Management Review*, 19 (1), 90-118.

- Robbins, S. (2002). *Administração: mudanças e perspectivas* (Vol. 3ª Tiragem). São Paulo: Saraiva.
- Rossoni, L., Ferreira, I., Jr., & Hocayen-da-Silva, A. (2006). Administração de ciência e tecnologia: a produção científica brasileira entre 2000 e 2005. *Anais do Simpósio de Gestão da Inovação Tecnológica*, Gramado, RS, Brasil, 24.
- Rothwell, R. (1994). Towards the fifth-generation innovation process. *International Marketing Review*, 11 (1), 7-31.
- Rothwell, R. (1995). Industrial innovation: success, strategy, trends. In: Dodgson, M., Rothwell, R. *The handbook of industrial innovation*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Rowley, T., Behrens, D., & Krackhardt, D. (2000). Redundant governance structures: an analysis of structural and relational embeddedness in the steel and semiconductor industries. *Strategic Management Journal*, 21 (3), 369-386.
- Scott, J. P. (2000). *Social Network Analysis: A Handbook*. Sage Publications: London.
- Souza, M. C. A. F., Miglino, M. A. P., & Bettini, H. F. A. J. (2005). Ações de apoio ao compartilhamento do conhecimento em arranjos produtivos locais: reflexões a partir do caso do ABC paulista. *Análise*, 16 (1), 161-186.
- Schumpeter, J. A. (1912). *The theory of economic development*. Cambridge: Harvard University Press.
- Schumpeter, J. A. (1996). *Ensaio - empresários, inovação, ciclos de negócio e evolução do capitalismo*, Oeiras: Celta Editora.
- Schumpeter, J. A. (2005). Development. *Journal of Economic Literature*, 43(1): 108-120.
- Stallivieri, F., Campos, R. R., & Britto, J. (2007). Capacitações tecnológicas de micro e pequenas empresas inseridas em redes tecnoprodutivas: o caso da eletrometal-mecânica em Joinville - SC. *Revista de Economia Contemporânea (RAC)*, v. 11, p. 439-474.
- Simonin, B. (1999). Ambiguity and the process of knowledge transfer in strategic alliances, *Strategic Management*. 20, 595-623.
- Sydow, J. (1997). Inter-organizational relations. In: Sorge, A., Warner, M. (Eds.) *The handbook of organizational*. (1. ed.). Thomson: London.
- Verschoore, J. R., & Balestrin, A. (2008). Fatores relevantes para o estabelecimento de redes de cooperação entre empresas do Rio Grande do Sul. *Revista de Administração Contemporânea (RAC)*, 12, 1043-1069.
- Tureta, C., Lima, J. B., & Paco-Cunha, E. (2006). Governança e mecanismos de controle social em redes organizacionais. In: Angelo Brigato Éster, Elcemir Paço-Cunha, Marcos Tanure Sanábio. (Org.). *Pequenas empresas - reflexões e perspectivas de ação*. Juiz de Fora: UFJF, (1), 115-138.



- Wellman, B. (1988). Structural analysis, In: Barry Wellman and S.D. Berkowitz (eds.), *Social structures*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Wildeman, L. (1998). Alliance and networks: the next generation. *International Journal of Technology Management*, 15, (1-2), 96-108.
- Williamson, O. E. (1975). *Market and hierarchies: analysis and antitrust implications*. New York: The Free Press.
- Williamson, O. E. (1985). *The economic institutions of capitalism*, The Free Press.
- Williamson, O. E. (1989). *La Instituciones económicas del capitalismo*. Tradução Eduardo L. Suarez. México: Fondo de Cultura Económica.
- Williamson, O. E. (1991). Strategizing, economizing, and economic organization, *Strategic Management Journal*, 12, Special Issue, *Fundamental Research Issues in Strategy and Economics*, 75-94.
- Williamson, O. E. (1996). *The mechanisms of governance*, Oxford University Press.
- Williamson, O. E. (2005). Transaction cost economics and business administration, *Scandinavian Journal of Management*, 21, 19-40.



## **ANALYSIS OF PUBLICATIONS ON NATIONAL STUDIES 2004-2009 INTERORGANIZATIONAL RELATIONSHIPS**

### **ABSTRACT**

The inter-organizational relationships have as a presupposition to allow the economical agents to answer, in a more effective way, the challenges imposed by the increasing comprehension of complexity. The present work has the aim of making the knowledge deeper and offering a more systemic comprehension on the theme with respect to the scientific production about inter-organizational relationships in Brazil. This way, by means of different types of inter-organizational relationships (networks, clusters, joint ventures and alliances), it was identified what has been published in recent years in the national journals (295 journals). It can be noticed that, in spite of the developments on the theme and the amount of works published, the results of the studies point to an incipient understanding about the subject. A large part of the studies is concentrated in the understanding and in the benefits of the initial participation of the organizations which are partnerships in the process of cooperation. Few studies give a greater focus on the processes of management, administration and consolidation of the inter-organizational relationships. It was also observed the necessity of longitudinal studies which focus both on the participant organizations and the originated institution, in the case of networks and joint ventures.

**Key words:** Inter-organizational relationships; networks; alliances; clusters; social networks; art state.

---

Data do recebimento do artigo: 07/12/2012

Data do aceite de publicação: 02/06/2013